

HITLAND

MAGAZINE

#2 - 2017

INTERVIEW

KNAAP BOUWBEDRIJF

9 HOLES MET

MARCEL GOOS

INTERVIEW

KFC ROTTERDAM

INTERVIEW

CHAIN

WEET WAT JE DOET

MARTIN VAN DER SPEK OVER WERKEN IN DE BRANCHE EN HET GOLFSPEL

Zoeken naar creatieve oplossingen.



drukwerk . print . sign . creatie . websites
gooscommunicatiemakers.nl

INHOUD

Voorwoord	5
Uitvaartondernemer Martin van der Spek	6
Projectontwikkelaar/bouwer Arend van der Knaap	12
9 holes met Marcel Goos	18
Stichting DaDa	23
Ron de Kok, Kentucky Fried Chicken Rotterdam	28
Chain Technical Professionals	36



COLOFON

FOTOGRAFIE **RON PIEK** TEKST INTERVIEWS **AD VAN DEN DOOL**

ART DIRECTION & VORMGEVING **PETER HORDIJK - SASKIA DE VREUGD**

DRUKWERK **GOOS COMMUNICATIEMAKERS**



Een schone werkruimte, daar word je **écht vrolijk** van.

Een schone en frisse werkomgeving draagt bij aan het optimaal functioneren van uw medewerkers. Met oog voor detail en een jarenlange ervaring op het gebied van interieurverzorging is Mommers Schoonmaak dé aangewezen partij als het gaat om het verzorgen van uw kantoorinterieur.

Mommers Schoonmaak is ISO-gecertificeerd en in het bezit van het OSB-Keurmerk. Daarmee garanderen wij onder meer

goed opgeleid personeel, optimale zorg voor de kwaliteit van het werk én de controle daarop. Daarnaast hebben we de hoogste aandacht voor de kwaliteit van de arbeidsomstandigheden en voor een minimale belasting van het milieu.

Dus wilt u ook vrolijk worden van de gezichten van uw medewerkers? Kijk dan snel op mommers.nl of bel direct met 0180 314335. Onze eigen vrolijke medewerkers staan u graag te woord.



UITBREIDEN BUSINESSCLUB IS EEN SPEERPUNT VOOR DE TOEKOMST

Dit is alweer de tweede uitgave van businessmagazine Hitland. In mijn laatste voorwoord hebben wij u geïnformeerd, dat wij bezig waren met de strategie voor 2017. Inmiddels zitten we weer in het tweede kwartaal van dit nieuwe jaar. Het uitbreiden van de businessclub is een speerpunt voor de toekomst. Gelukkig hebben we in die richting dan ook goede stappen gemaakt. In 2017 mogen wij verwelkomen: Goos Communicatiemakers, Dortland en van Beem, EBC Nederland BV en B&O Producten/Bouw B.V.

Dit jaar willen wij proberen om meer activiteiten voor de sponsors en bedrijfskaarthouders te organiseren. We denken dan aan golf - en niet-golferelateerde activiteiten. De eerste stappen hebben we hierin ook gemaakt.

In januari zijn we begonnen met een Nieuwjaarsborrel en in maart hadden we Jean Paul van Opstal te gast. Jean Paul gaf een lezing voor ondernemers die toegewijd zijn en kiezen voor krachtigere resultaten in zowel hun zakelijke als persoonlijke leven. Tijdens de korte maar krachtige lezing werd verteld waarom ondernemers vaak niet bereiken wat écht belangrijk is voor hen. Vervolgens liet Jean Paul zien hoe patronen te doorbreken en nieuwe patronen aan te nemen, waardoor succes, rust en ruimte een simpel gevolg zijn. De aanwezigen hebben positief gereageerd op deze lezing.

Bij deze activiteiten hadden we liever nóg meer inschrijvingen. Ondanks het geringe aantal deelnemers blijven we deze activiteiten wel aanbieden. De niet-golf gerelateerde activiteiten moeten binnen de businessclub vast nog even indalen. Hopelijk kijken we in de derde editie van het businessmagazine terug naar een zeer geslaagd jaar.

Daarnaast hebben we de 1^e bedrijvencompetitie op donderdag 20 april gespeeld en hier mochten we in totaal 92 deelnemers verwelkomen. De deelnemende bedrijven hebben een geweldige golfdag met een lunch, heerlijke snack en drankjes in de baan beleefd. Na het spelen werden ze door de kanjers van Hit eten & drinken opgewacht om te genieten van een biertje/wijntje en lekkere hapjes. Aansluitend hebben we gezamenlijk genoten van het diner en heeft de prijsuitreiking plaatsgevonden. Wat een geweldige dag is het geweest!!

In deze editie van het businessmagazine kunt u meer te weten komen over uw mede-sponsors door leuke en interessante interviews. In deze editie vindt u o.a. een interview met Arend van der Knaap van Eagle Development, Martin van der Spek van van der Spek Uitvaart BV en Ron de Kok van KFC. Interviews met een of meerdere mede-sponsors is vaste rubriek in het businessmagazine, alsmede ook "9 holes spelen met".

In een 9 holes ronde heeft ondergetekende een interview met een sponsor of bedrijfskaarthouder over uiteenlopende zaken. Wie weet bent u wel de volgende op onze lijst!

Wij willen Goos Communicatiemakers bedanken voor de gehele redactie en het uitbrengen van het interessante, mooie en glossy Businessmagazine Hitland.

Op naar een succesvol (zowel zakelijk als golfniveau) en geweldig mooi seizoen. Veel leesplezier!

JAN LASSCHE
DIRECTEUR
RECREATIESCHAP HITLAND

JOLANDA SERNÉ
BAANMANAGER



Uitvaartondernemer Martin van der Spek

WAT WIJ DOEN IS TOPSPORT

“WAT WIJ DOEN VERGELIJK IK WELEENS MET TOPSPORT. JE KRIJGT MAAR ÉÉN KANS EN HET MOET ALTIJD GOED GAAN.” AAN HET WOORD IS UITVAARTONDERNEMER MARTIN VAN DER SPEK. SAMEN MET BROERS KEES EN MARCEL RUNT HIJ VAN DER SPEK UITVAART, ÉÉN VAN DE GROTERE PARTICULIERE UITVAARTBEDRIJVEN IN DE REGIO GROOT-ROTTERDAM. ZE DOEN DAT ONDER HET MOTTO ‘UITERST PERSOONLIJK’. “WANT ELK MENS IS UNIEK.”

Directeur Commercie Martin van der Spek: "Bij een uitvaart gaat het niet over een dag uit het leven, maar over het gedenken van een heel leven in één dag. Dan moet alles kloppen. Je moet overal attent op zijn en steeds scherp blijven. Werken in onze branche is concentratie, accuratesse en voortdurend weten wat je doet." Om er relativerend aan toe te voegen: "Eigenlijk net als bij het golfspel."

ZESTIG MEDEWERKERS, ZEVEN VESTIGINGEN

Van der Spek Uitvaart is een echt familiebedrijf en niet gelieerd aan een verzekeringsmaatschappij. De drie broers vormen alweer de vijfde generatie. Het begon allemaal in 1888 in Delfshaven. Aan de Voorhaven was betovergrootvader Nicolaas van der Spek kapper, sigarenhandelaar en 'aanzegger' tegelijk. Hij regelde alles rond begravenissen en was daarmee de grondlegger van de huidige, zeer moderne onderneming, die een zestigtal medewerkers telt. De hoofdvestiging staat in de Capelse wijk Fascinatio, op de grens met Rotterdam. Daarnaast heeft het bedrijf uitvaartcentra in Rotterdam, Berkel en Rodenrijs, Nieuwerkerk aan den IJssel, Moordrecht, Moerkapelle en Zevenhuizen.

'OP DE GOLFBAAN ONTMOET JE LEUKE MENSEN'

Martin van der Spek: "Ons werk is serieuze business. Je hebt dagelijks met grote emoties te maken. Het is dan fijn om af en toe naar Hitland te gaan. Door te golfen vergeet je alles, de rompslomp van alledag is ineens weg. Dat is lekker. Door de drukte van het werk golf ik natuurlijk nooit genoeg. Maar minimaal eens in de twee weken loop ik, meestal op zondagmorgen, negen of achttien holes. Mijn handicap is 19,6 en daar ben ik best tevreden mee. Maar ik kan er geen prijzen mee winnen. Mijn broers en ik zijn lid vanaf het begin, dus al zo'n vijftientig jaar schat ik. We zijn als bedrijf ook lid van de businessclub en

doen met een aantal van onze medewerkers mee aan bedrijvencompetitie. Je ontmoet op die manier veel leuke, interessante mensen."

'WE KUNNEN ALLES REGELEN'

Een uitvaart is geen standaard aangelegenheid. Je mag mensen niet in een keurslijf dwingen, maar moet ze keuzes aanbieden, zegt Martin van der Spek. "Het is belangrijk de identiteit van iemand te zoeken. Wat was de overledene voor mens? Hoe heeft iemand geleefd? Op die manier kunnen we het afscheid samen met de nabestaanden zo persoonlijk mogelijk maken. We doen daarbij allerlei suggesties. Voor de een volstaat na afloop het 'ouderwetse' kopje koffie met plakje cake. Voor anderen cateren we Bourgondisch, met bijzondere gerechten en mooie wijnen. Onlangs nog, hebben we een kist geheel laten beplakken met afbeeldingen van barbiepoppen, omdat dat overleden vrouw daar haar hele leven dol op was. Wij kunnen aan bijna alle wensen voldoen en praten daar uitgebreid over met de nabestaanden. Daarnaast nemen we hen alle praktische zaken uit handen. We kunnen echt alles regelen."

24-UURS FAMILIEKAMERS

In de praktijk zie je dat puur persoonlijke steeds vaker terugkomen in bijvoorbeeld het ontwerp en de teksten van de rouwkaarten, multimediale presentaties of live muziek tijdens de plechtigheid, en locatiekeuze. Martin van der Spek: "De familie wil de condoleance dan niet in het rouwcentrum of op de begraafplaats maar op een plek waar de overledene iets mee had. Voor een golfer kan dat bijvoorbeeld het restaurant op zijn golfbaan zijn. We hebben ook weleens het verzoek gehad of de as van een gecremeerde op de baan mocht worden uitgestrooid. Wij proberen dat vervolgens voor elkaar te krijgen."

Thematische uitvaarten worden ook meer en meer een trend. Zoals de 'duurzame' variant. Daar kan bij alle aspecten rekening mee worden gehouden, van het materiaal van de kist tot catering met biologische producten. Heel Rotterdams is de maritieme uitvaart, met een afscheid op een schip en/of het verstrooien van as over het water. Een service die ook erg op prijs wordt gesteld zijn de 24-uurs kamers die Van der Spek in zijn centra beschikbaar heeft. Daar kan de overledene worden opgebaard. De familie krijgt vervolgens de sleutel en kan op elk gewenst moment, dag en nacht, bij de overledene zijn.

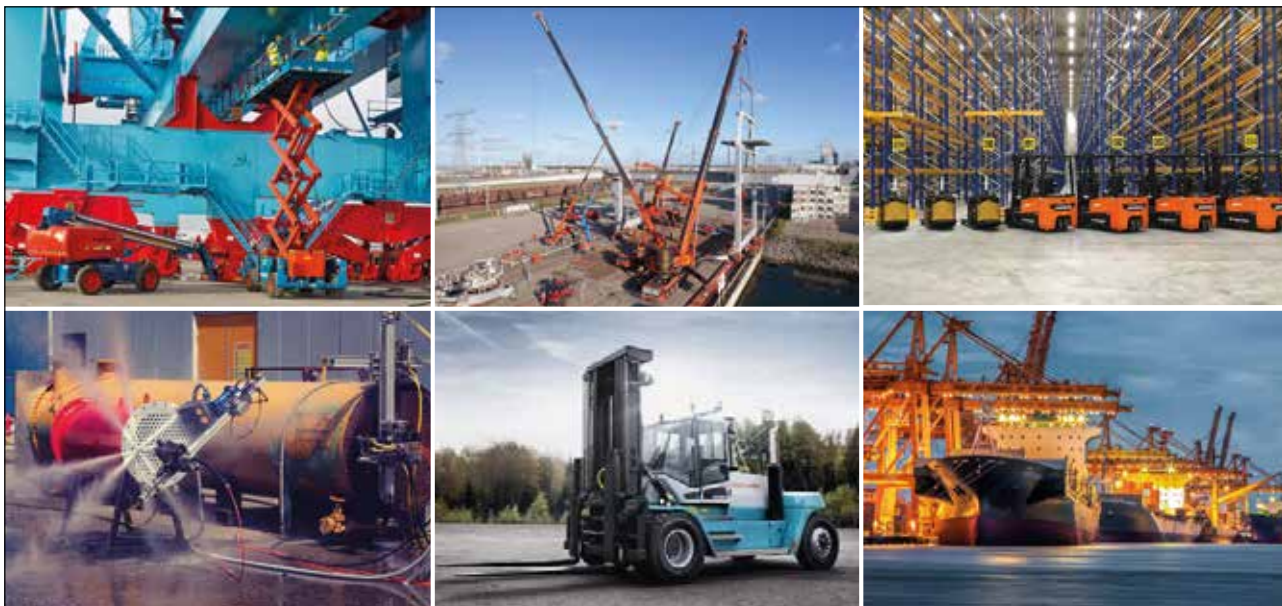
'HET IS ECHT EEN VAK'

Martin van der Spek: "Gelukkig vinden veel mensen het een mooi vak. Wij krijgen gemiddeld wel vijf open sollicitaties per week. Maar het heeft ook zijn keerzijde. Je ziet in deze tijd veel mensen die als kleine ondernemer de uitvaartbranche in willen: de éénpitters. Die onderschatten wat er allemaal rond een uitvaart geregeld moet worden, wat er allemaal bij komt kijken, waar je allemaal aan moet denken. Zo gemakkelijk is het niet Wij kunnen kleine én grote uitvaarten aan. Het is een vak. Wij leiden al onze mensen op, iedereen moet een vakdiploma hebben. Als bedrijf zijn we ISO-gecertificeerd en beschikken we over het Keurmerk Uitvaartzorg."

Hij vervolgt: "Als uitvaartbedrijf krijg je vooraf het vertrouwen van mensen. Dat is fijn en tegelijk een hele verantwoordelijkheid. Maar als wij het goed doen, spreekt zich dat rond. We krijgen vaak bedankjes van families, mondeling, per mail of per brief. Dat men die moeite neemt, doet je goed. Tevreden klanten zijn onze ambassadeurs van morgen."

Om toch met golf af te sluiten, zegt Martin van der Spek lachend: "Bij het landelijke Senior Open-toernooi in Capelle sponsoren wij de ballen. Moet wel kunnen, die knipoog."





HIGH LEVEL SOLUTIONS

Peinemann is sinds 1954 actief in de wereld van horizontaal-, verticaal- en wegtransport. Wat begon als een familiebedrijf is uitgegroeid tot een one-stop shop met vestigingen over de hele wereld. Peinemann verhuurt en verkoopt een breed scala aan equipment en biedt extra onderhouds-, personeels- en trainingsdiensten aan. Door de combinatie van de uitgebreide vloot en de additionele diensten kan Peinemann voorzien in de behoeften van haar klanten. Bij Peinemann ligt de focus op het meedenken met de klant om langdurige relaties op te bouwen.

Ever since the foundation in 1954 Peinemann provides customized solutions for every logistic demand. Our family business has grown to an international specialist in the world of transport and logistics. As a one-stop shop with branches all over the world, we rent and sell different types of equipment and offer any additional services. Our extensive fleet and services give us the possibility to meet all of our customer requirements. At Peinemann we focus on thinking along with our customers and aim to build long-term relationships.

WWW.PEINEMANN.NL



PEINEMANN

RENTAL • SALES • SERVICES



WERKEN IN EN AAN EEN SCHONE OMGEVING

VOOR U HEEL NORMAAL, VOOR GLK TOPPRIORITEIT

MEEUWENLAAN 40 - ROTTERDAM - **WWW.GLKSCHOONMAAK.NL**



FRIDAY JULY 7TH & SATURDAY JULY 8TH

NSJ
NORTH SEA JAZZ

JAM PARTY @ HAL 4

JAM JAM JAM
ALL NIGHT LONG
IN ROTTERDAM

JAM SESSIONS WITH MC SPIKE RICHARDSON

PARAGON INTERNATIONAL INC.
A Division of International Music & Entertainment

Van Gogh VODKA

THE 4th MOVIE

TICKETS AVAILABLE @ MORES4.COM
ENTRY €15.00 PASSE PARTOUT €27.50

DOORS OPEN: 22.30 - 05.00 HRS
HAL 4 AAN DE MAAS - WATERTORENWEG 200 - ROTTERDAM



Key Account Manager
Martijn le Congé

Voor een schuldenvrije maatschappij

JANSSEN & JANSSEN
www.janssen-janssen.nl



‘Pas op de golfbaan
leer je elkaar echt
goed kennen.’

Projectontwikkelaar/bouwer Arend van der Knaap

REPUTATIE IS ALLES

WAT GOLFEN GEMEEN HEEFT MET BOUWEN? VRAAG DAT AAN PROJECTONTWIKKELAAR/BOUWER EN HITLAND-LID AREND VAN DER KNAAP: “JE KUNT JE KARAKTER NIET VERBLOEMEN. IK WIL ALTIJD WINNEN EN HET BESTE UIT MEZELF HALEN, ZOWEL IN MIJN WERK ALS OP DE GOLFBAAN. WIE JE BENT, BEPAALT HEEL ERG HOE JE WERKT EN HOE JE SPORT EN OOK HOE JE DAT BELEEFT.”

In de gemeente Zuidplas en ver daarbuiten is Knaap Bouwbedrijf een begrip. Aan de basis van die klinkende reputatie stond grootvader Arend Pieter, die in 1919 een eigen aannemerij startte aan de Groeneweg tussen Zevenhuizen en Nieuwerkerk aan den IJssel. Onder leiding van zoon Cor speelde het bedrijf na de oorlog vooral in op de snel groeiende tuinbouwsector met het bouwen van kassen. In de jaren '60 en '70 ontspan zich een boeiende concurrentiestrijd met die andere grote kassenbouwer Verwey & Adegeest.

WONINGBOUW VEEL LEUKER

Aan de tweestrijd kwam in 1977 abrupt een einde toen de toen 24-jarige Arend van der Knaap de leiding van zijn vader overnam. "Onder mijn leiding zijn we overgestapt op woningbouw. Dat vond ik veel leuker en creatiever." Sindsdien is het bedrijf uitgegroeid tot een 'huizenbouwer' pur sang, die zich vooral toelegt op de bouw van vrijstaande huizen en villa's, verbouwingen en onderhoudswerk. Het bedrijf telt inmiddels 50 vaste medewerkers, vooral werkvoorbereiders, uitvoerders en timmerlieden. De verkoop en kopersbegeleiding zijn in handen van Knaap Maatwoningen. Aan de Groeneweg beschikt het zusterbedrijf over een luxe showroom, waar klanten hun wensen kunnen bespreken met hun vaste klantbegeleider.

HOE GROTER, HOE MEER KANS OP FOUTEN

In 1998 gaf Arend het stokje over aan jongere broer Leo, om zo zijn handen vrij te hebben voor zijn projectontwikkelingsambities in Eagle Development. "Als projectontwikkelaar ben ik een verlengstuk van de acquisitie-afdeling van het bouwbedrijf", legt hij uit. "Wat ik doe komt erop neer dat ik stukken grond koop om daarop woningen te kunnen bouwen. De kansen die daarbij op mijn pad komen, benut ik niet per se om het bouwbedrijf groter te maken, maar meer om de continuïteit te ondersteunen. Wij willen juist niet te hard groeien, omdat je alleen met een beperkte omvang in staat bent je kwaliteit en goede naam op peil te houden. Hoe groter je groeit, hoe groter de kans op fouten."

'ZONDER GRONDPOSITIES BEN JE NERGENS'

Bij projectontwikkeling draait alles om grondposities. "Zonder grondposities ben je nergens", stelt de Zevenhuizenaar. "Toch is het niet zo dat ik in de auto stap en door de regio rijd om te kijken wat ik nu weer eens kan ontwikkelen. Meestal loop je er bij toeval tegenaan. Of je hoort wat via je contacten. Bijvoorbeeld dat er een bestemmingsplan wordt gewijzigd, zodat straks op een stuk grond gebouwd mag worden. En soms heb je gewoon geluk. Zo had ik destijds bij toeval stukken boerenland hierachter in Nesselande in bezit, toen bekend werd dat er een nieuwe woonwijk zou verrijzen. Dat was puur toeval." Het nieuwe villawijkje achter Dorpshuis Swanla is Van der Knaaps jongste ontwikkeling.



NIET MEER DAN TIEN OPLEVERPUNTEN

Sinds kort onder de vleugels van zoon Kristian, de vierde generatie, realiseert Bouwbedrijf Van der Knaap tientallen luxe woningen en villa's per jaar in het hogere prijssegment: van traditionele landhuizen tot ultramoderne villa's. De markante Aqua-woningen langs de IJsseldijk tussen Moordrecht en Nieuwerkerk aan den IJssel zijn daarvan een saillant voorbeeld. Alle woningen worden op maat ontworpen door gespecialiseerde architecten. Maar hoe verschillend ook, één ding hebben alle 'Knaap'-woningen gemeen: hun hoge kwaliteit, duurzaamheid en afwerkingsniveau. "Je ziet het al aan de bouwplaatsen. Die liggen er altijd keurig netjes bij. Een goede indicatie dat er zorgvuldig wordt gewerkt. En elk huis mag bij de overdracht niet meer dan tien opleverpunten hebben. Daar houden we ons strikt aan."

Niet dat er bij Van der Knaap geen fouten worden gemaakt. "Ook wij zijn niet feilloos", zegt de projectontwikkelaar/bouwer eerlijk. "Maar áls we een fout maken, lossen we die wel altijd meteen netjes op. Vaak waarderen klanten dat nog meer dan dat je gewoon goed bouwt. Kwaliteit en vertrouwen, daar gaat het om in dit vak. We zijn zuinig op onze goede naam en daarom zuinig op onze klanten. Voor een 'dorpsaannemer' is reputatie alles. Daar hebben we bijna 100 jaar aan gewerkt. Sommige families zijn al 60 jaar klant bij ons. Dat zegt wel veel over hoe wij werken."

'HET IS JIJ EN DE BAL'

Zodra het werk het toelaat, is Arend van der Knaap te vinden op de golfbaan. "Gewoon voor mijn plezier. En ook een beetje voor het relatiebeheer. Ik doe graag mee aan de bedrijfscompetitie van de Business Club. Leuke toernooitjes spelen, daarna met elkaar eten en ondertussen een beetje netwerken." Een geweldige golfer is de ondernemer niet. Daarvoor is hij te laat met de sport begonnen. Zijn technische tekortkomingen maakt hij dubbel en dwars goed met een forse dosis fanatisme. "Wat ik het leukste vind aan golf? Dat je volledig op jezelf bent aangewezen. Het is jij en de bal. En hoe je die zo snel mogelijk in dat gaatje krijgt. Golf is vooral ook mentaal een zeer interessante sport."

Zaken doen op de golfbaan is uit den boze, vindt Van der Knaap. "Daar ben ik ook niet op uit. Het komt zoals het komt. Ik vind het veel belangrijker dat je op de golfbaan op een makkelijke manier interessante mensen leert kennen. In de vier, vijf uur dat je samen over de golfbaan loopt, voer je interessante, persoonlijke gesprekken. Via e-mail mail en social media blijven de contacten altijd vluchtig. Pas op de golfbaan leer je elkaar echt goed kennen."

SPRANK
interieurprojecten

**Ontwerpers en
makers van
omgevingen die
beter werken**

Lathyrusplein 3B
3051 TL Rotterdam
T:010 476 51 88
info@sprank.nu
www.sprank.nu

**Bouw
je
eigen
huis**

www.knaapmaatwoningen.nl | Rotterdam | Al 100 jaar uw bouwpartner!

KNAAP > MAATWONINGEN



Zekerheid in golf hangt af van verstand en karakter

Zakelijke- / en particuliere verzekeringen, financiële planning,
Risicomanagement, Pensioenen en Hypotheken.

"Gratis second opinion van uw verzekeringspakket"

www.nvoverzekeringen.nl

NO[®] verzekeringen



WIJ VERHOGEN DE WAARDE VAN UW KLANT

Voor een optimale geldstroom binnen uw organisatie, moet u bij Salvors zijn. Wij voeren voor tal van opdrachtgevers in de regio het debiteurenbeheer uit. Daarmee zorgen wij voor vlot betalende klanten waar u hoge waarde aan hecht. Onze communicatietechnieken zijn commercieel van inslag en prettig van toon voor uw debiteur. Over het gehele traject vanaf factuur tot vonnis, kunt u terecht bij Salvors!

Neem contact met ons op voor een kennismakingsafspraak!
Bel 010 752 3743 en ga even naar onze website www.salvors.nl

 **SALVORS**

9 HOLES MET....

Marcel Goos, Goos Communicatiemakers

GEHEEL ONTSPANNEN KOMT MARCEL GOOS AAN VOOR DE 9 HOLES MET... IN DEZE CATEGORIE LOOPT JOLANDA SERNÉ (BAANMANAGER GOLFBAAN HITLAND) 9 HOLES MET EEN BEDRIJFSLID. EN DEZE KEER MET MARCEL GOOS, ÉÉN VAN DE EIGENAREN VAN GOOS COMMUNICATIEMAKERS EN FERVENT GOLFER. OF EIGENLIJK MOETEN WIJ ZEGGEN: EEN HELE GEZELLIGE GOLFER. LEER MARCEL EEN KLEIN BEETJE MEER KENNEN DOOR DIT INTERVIEW.

Nog een klein beetje voorinformatie: Jolanda heeft handicap 7,1 en golft al meer dan 30 jaar. Marcel heeft handicap 17,4. Zal 'de strijd' nog spannend worden tussen deze twee lage handicappers?





HOLE 1 – VRAAG 1

Marcel, vertel eens iets meer over jezelf. Wie ben jij in 9 woorden?

Een Rotterdamse, nuchtere jongen (grollend: oude man) die af en toe nog graag denkt dat 'ie jong is.

HOLE 2 – VRAAG 2

En jouw bedrijf, hoe zou je dat omschrijven in 9 woorden?

Een allround, servicegericht grafisch bedrijf. Alles van A-Z kunnen we maken! En ook alles op gewenste tijd. Eigenlijk doen we teveel om op te noemen, zeker om het in 9 woorden samen te vatten.

HOLE 3 – VRAAG 3

Wat is jullie top 5 meest gemaakte en geleverde producten?

Uiteraard doen wij veel meer dan deze top 5, maar als ik een top 5 moet noemen dan is het:

1. Ontwerpen van Huisstijlen en brochures
2. Het beletteren (signing) van auto's en panden/bedrijven
3. Het drukken en digitaal drukken van Huisstijlen en brochures
4. Marketing plannen maken met bedrijven
5. Websites ontwerpen en ook bouwen

HOLE 4 – VRAAG 4

Wanneer ben je begonnen met golf en waar sta je nu?

Ik ben al heeeel lang geleden begonnen, maar eigenlijk heeft het een hele tijd op een laag pitje gestaan. Pas sinds een jaar of 7 heb ik het weer 'serieus' opgepakt. En met serieus bedoel ik dat ik geen fanatieke golfer ben, maar vooral een hele gezellige golfer.

HOLE 5 – VRAAG 5

Wat vind je het leukste aan golf?

Het is een moeilijk spel, dat zeg ik eerlijk. Het liefst had ik er veel eerder aan begonnen, omdat het ook gewoon heel leuk is. Het is niet alleen gezellig, maar ook zakelijk kan het handig zijn om te golfen. Het is in mijn ogen een fantastische sport. En fijne bijkomstigheid is toch ook wel dat je er een bruine kop van krijgt in de zomer – haha.

HOLE 6 – VRAAG 6

Heb je een favoriete hole op Hitland?

Vanaf volgend jaar is dat zeker hole 1, want dan is het reclamebord van mijn bedrijf daar te zien. Maar laten we vooral hole 19 niet vergeten (en wij denken dat je de grootste kans hebt om Marcel daar tegen te komen).

HOLE 7 – VRAAG 7

Wat is de mooiste baan die je gespeeld hebt?

Dat was een baan in Engeland, ik weet zo uit mijn hoofd even niet meer de naam. De baan werd gesierd door hele oude bomen op de baan, waar je dan tussendoor liep. Een prachtig plaatje! Ik golf ook veel in Spanje en dat zijn naar mijn mening ook hele mooie golfbanen, maar daar kon de golfbaan in Engeland niet aan tippen. Maar als je mij vraagt wat een mooie golfbaan maakt, dan denk ik eigenlijk gelijk aan de mensen. De mensen met wie je daar bent, die maken het bijzonder.

HOLE 8 – VRAAG 8

Je bent businesslid op Hitland, omdat....?

Omdat wij hele leuke en goede zaken met elkaar doen. Goed sfeer en mentaliteit op Hitland! Dus een logisch gevolg was om dit uit te breiden met een businesslidmaatschap. Vanaf dit jaar doen mijn zakenpartner Ron Piek en ik ook mee aan de bedrijvencompetitie.

HOLE 9 – VRAAG 9

Hoe denk jij dat golf en business elkaar kunnen versterken?

Op de golfbaan kan je potentiële, maar ook bestaande klanten veel beter leren kennen. Golf is daar uitermate geschikt voor. Je bent er even uit, weg van kantoor, in een mooie omgeving, dus je leert elkaar op een andere manier kennen. En dat is wel een fijne manier van zakendoen vind ik.

Spannend was het zeker, maar we moeten eerlijk toegeven dat Marcel met twee slagen voorsprong heeft gewonnen van Jolanda. Welk bedrijfslid is als volgende aan de beurt en durft de strijd met Jolanda aan te gaan!? Wordt vervolgd in het volgende Hitland Businessmagazine.





Mansveld Totaal
VASTGOEDONDERHOUD

**100
JAAR**

**VAKMAN
SCHAP**

Dé specialist op het gebied
van schilderwerkzaamheden
en het coaten van stalen
gevel- en dakbeplating
van uw bedrijfspand.



MANSVELD TOTAAL 's-Gravenweg 330 2911 BK Nieuwerkerk a/d IJssel
T. 0180 - 72 69 20 E. info@mansveldtotaal.nl I. mansveldtotaal.nl



**Waarom meer betalen dan nodig is?
Premiebesparing tot 40%**

Wilt u weten waarom ruim 12.500 particulieren en 1.500 ondernemers,
ondernemingen en zzp'ers hun financiële zekerheid aan ons toevertrouwen?
Neem contact met ons op en laat u verrassen door wat wij voor u kunnen
betekenen. *Dat is zeker de moeite waard.*

010 442 28 10 - info@seijkensdenouden.nl - www.seijkensdenouden.nl



**seijkens
den
ouden**

Pensioenen, Hypotheken
en Verzekeringen.

MET ELKAAR IETS DOEN VOOR KINDEREN

DE WINE AND OYSTERS-DAG DIE ARJAN DEN OUDEN JAARLIJKS TIJDENS DE GOLFWEEK HITLAND ORGANISEERT, STAAT ALWEER BIJ VEEL LIEFHEBBERS IN DE AGENDA. EN DAT IS NIET VOOR NIETS. DE GEZELLIGHEID IS ONGEËVENAARD EN DE OPBRENGST BOVENDIEN VOOR EEN HÉÉL GOED DOEL. OP WOENSDAG 6 SEPTEMBER IS HET WEER ZOVER. “ER IS ALWEER MEER BELANGSTELLING DAN VORIG JAAR.”

In 2016 lukte het tijdens de Golfweek Hitland om ruim 21.000 euro bijeen te brengen voor de Stichting DaDa. Deze stichting richt zich op de financiering en realisatie van op kinderen gerichte projecten in de zorg. Arjan den Ouden eigenaar van verzekeringskantoor Seijkens Den Ouden en, samen met Almar Nederveen van Hit eten & drinken, schuift op een zonnige meimiddag aan met André van Duivenbode, voorzitter van Stichting DaDa en commercieel directeur van GHS Automotive. De twee hebben een goed gesprek over golf, goede doelen en gezelligheid.

VOORZIENINGEN VOOR KINDEREN

André van Duivenbode: “Wij zamelen geld in voor projecten die het verblijf van kinderen in een ziekenhuis of andere zorginstelling aangenaamer maken. Het gaat dan om faciliteiten die niet op de reguliere manier worden vergoed.”





‘Als je dan met elkaar weet
dat er van de opbrengst
mooie dingen worden
gedaan, geeft dat een
extra fijn gevoel.’

Gelden van Stichting DaDa worden bijvoorbeeld besteed aan de inrichting van speelkamers, (interactief) speelmeubilair, snoezelkamers (ruimten waar kinderen kunnen ontspannen), kidscorners in wachtruimtes, en buitenspeelobjecten. “Maar we delen ook speelgoed en knuffels uit, en stellen Ipads beschikbaar voor het contact met thuis en de buitenwereld. En dankzij de installatie van babycams kunnen ouders en zorgverleners pasgeborenen continu zien. Het gaat ons vooral om kindvriendelijkheid, de ouder-kindrelatie en (visuele) communicatie.”

Arjan den Ouden: “Het geeft veel voldoening om mensen een leuke golfdag te bezorgen en tegelijk bezig te zijn voor goede doelen. Wat Stichting DaDa allemaal voor kinderen doet, ligt me na aan het hart. Je mag bovendien meepraten over de bestedingen van het geld dat je helpt in te zamelen. En daarna word je goed op de hoogte gehouden van de voortgang van het project. Met aan het eind een uitnodiging om te gaan kijken. Dat is goed geregeld allemaal.”

PERSOONLIJKE MOTIVATIE

Stichting DaDa bestaat sinds 2002 en beschikt inmiddels over een lange lijst met gerealiseerde projecten in het hele land. Voor André van Duivenbode was de motivatie met DaDa te beginnen een heel persoonlijke. Zijn gezin verloor het derde kind, zoon Tim, toen hij tweeënhalf was. Van zijn korte leven bracht Tim de helft in het ziekenhuis door. “Over de inzet van artsen, verpleegkundigen en andere zorgverleners niets dan lof. Petje af voor al die mensen. Maar ik merkte dat ze vaak nog méér wilden doen, maar daar de financiële middelen niet voor hadden. Toen hebben we met enkele vrienden de Stichting DaDa opgericht. Het bestuur zet zich er onbezoldigd voor in. Je kunt wel zeggen, in de goede zin van het woord, dat het inmiddels een beetje uit de hand gelopen is.”

FONDSEN WERVEN

Stichting DaDa, met de karakteristieke giraffeknuffel als in het oog springen symbool, verkrijgt financiële middelen op diverse manieren. Zo kunnen bedrijven en individuele gevers ambassadeur of donateur worden. Daarnaast organiseert de stichting zelf evenementen om fondsen te werven. Zoals de jaarlijkse DaDa Run for Value tijdens de Rotterdam Marathon en de DaDa-golfdag. Ook is DaDa vaak zelf het goede doel bij events die door sympathisanten georganiseerd worden. De golfweek op Hitland is een fraai voorbeeld van, maar bijvoorbeeld ook een loterij op een bierruilbeurs in Valkenswaard. André van Duivenbode: “En dan is er nog de belangeloze inzet van mensen en bedrijven die ons faciliteren met allerlei hand- en spandiensten.”

Arjan den Ouden: “Tijdens de Wine and Oysters-dag hebben we honderdtwintig deelnemers in de baan. Wij verwennen onze gasten die dag op en top, en met veel méér dan wijn en oesters. We rijden rond met sushi en sashimi en staan met hamburgers en saté op sommige holes. En dan is er uiteraard een diner na afloop. De fun zit hem uiteraard in het golfen, maar ook in lekkere hapjes en drankjes, het netwerken en de gelegenheid om het gezellig te hebben met elkaar. Als je dan met elkaar ook weet dat er van de opbrengst mooie dingen worden gedaan, geeft dat een extra fijn gevoel. Het is mooi om later terug te horen dat de mensen een leuke dag hebben gehad. Als ondernemer komt dat ook bij je terug.”

Arjan is zelf ook een gretig golfer. De assurantie- en horeca-ondernemer slaat geen vrijdag over. André van Duivenbode komt er minder aan toe. “Ik speel maar een paar keer per jaar. Gun mezelf er te weinig tijd voor. Maar gelukkig kom ik voor het werk van Stichting DaDa regelmatig op Golfbaan Hitland. Dat is heel wat waard.”



Zorg voor een goede Kinderzorg



www.stichting-dada.nl



GHS AUTOMOTIVE UW TOTAALLEVERANCIER VOOR AUTO-ONDERDELEN

Uw garage, Onze zorg

www.ghs-automotive.nl | 0800 35 35 0 35 (gratis) | België: 078 - 07 70 18 (lokaal tarief)



*“Bij een uitvaart gaat het niet
over een dag uit het leven, maar over
een heel leven in één dag.”*

Van der Spek Uitvaart

Fascinatio Boulevard 822
2909 VA Capelle aan den IJssel
T 010 - 447 99 00, **E** info@vanderspekuitvaart.nl

www.vanderspekuitvaart.nl

Uiterst Persoonlijk.



E-MADE ICE-TEA

G&RS
GIES!

KFC

SWEET & FIRE
BUCKET

M2

THE ZINGER
STACKER

THE ZINGER
STACK
MEAL

*Directeur Ron de Kok van
Kentucky Fried Chicken Rotterdam*

‘GROEIEN EN PRESTEREN, IN ZAKEN EN OP DE GOLFBAAN’

ALS JOCHIES VAN 11 EN 13 HIELPEN ZE IN DE WEEKEINDEN AL MEE IN DE ZAAK VAN VADER EN MOEDER. DAN STONDEN ZE SAMEN ACHTER DE TOONBANK, FRITUURDEN KIP EN HIELPEN KLANTEN. EN ZE VERDIENDEN DAAR NATUURLIJK EEN ZAKCENTJE MEE. RON EN MICHEL DE KOK IS HET HORECALEVEN MET DE PAPLEPEL INGEHOTEN. INMIDDELS LEIDEN BEIDE BROERS DE ACHT VESTIGINGEN VAN KENTUCKY FRIED CHICKEN ROTTERDAM.

Wie kent ze niet, die heerlijke hot wings en crispy strips, de broodjes met knapperige kibburgers, de goedgevulde wraps en de gevarieerde boxmeals? Af te sluiten met zo'n overheerlijk kreamball- of krushem-ijsje? Lekkere trek, snelle hap of kinderfeestje; je zit - en eet - altijd goed bij Kentucky Fried Chicken. KFC behoort met McDonald's en Burger King tot de wereldmerken in het fastfood. "Wij zijn de kipspecialist", benadrukt Ron de Kok toch nog even.

HET GEHEIME RECEPT VAN 'COLONEL HARLAND'

In 1930 begint Harland David Sanders in de Verenigde Staten vanuit een motel in de staat Kentucky met de verkoop van 'southern style chicken'. In 1952 richt hij KFC op. 'Colonel Harland' gebruikt een eigen huisgemaakt recept (Original Recipe), een geheime mix van elf specerijen en kruiden. Ook de manier van frituren, onder hoge druk, is uniek. Het recept is nog altijd in gebruik en het grootste geheim van KFC. Het licht gedistingeerde hoofd van Harland Sanders, met vlinderdas, siert het iconische logo van het bedrijf.

In 1972 opent de eerste KFC in Nederland in Rotterdam. Het is de zaak van de familie De Kok aan de Bergweg. "Mijn vader was zelfs de eerste op het vasteland van Europa", weet Ron de Kok. Hij en broer Michel komen in 1980 definitief in de zaak. In 1997 nemen zij, na het overlijden van vader, het roer over. Ron de Kok: "Toen hebben we tegen elkaar gezegd: wat gaan we doen? Het was precies in de tijd dat KFC een eigen Nederlandse organisatie wilde starten en wij wilden mee in die ambitie. We wilden groeien."

WERKEN VOLGENS 'ONE SYSTEM'

Hij vervolgt: "KFC is een franchise-organisatie. Het voordeel voor de ondernemer die instapt, is dat de formule vastligt en er je centraal veel rompslomp uit handen wordt genomen. Het is 'one system' waaraan alle franchisepartners zich moeten houden. De centrale KFC-organisatie bewaakt de formule scherp. Dat geldt onder meer voor het menu, de inrichting van de zaak en de huisstijl. Ook heeft KFC een eigen inkoopteam die op alle markten zoeken naar de beste grondstoffen."

De broers De Kok bouwen hun onderneming gestaag uit. Elke drie jaar openen ze een vestiging in de regio Rijnmond. In 2000 aan het Binnenwegplein, dan de verbouwing West-Kruiskade, de Groene Hilledijk, Barendrecht, Stadion Feyenoord, Zuidplein en Alexandrium. Inmiddels staan er 260 m/v op de payroll. Ron (54) is de financiële man van het bedrijf en houdt kantoor op de hoofdvestiging aan de Bergweg. Michel (57) leidt 'de operatie' en bezoekt elke dag alle vestigingen, die elk worden geleid door een eigen manager.

Ron de Kok: "Ons concept is goed en de markt is goed. Wij bieden een gewild product, met vlotte bediening en een vriendelijke service, tegen een betaalbare prijs. En alles is vers. Onze kip komt niet uit de diepvries maar wordt drie keer per week vers aangeleverd"

Hij ziet nog volop groeimogelijkheden. De ambitie van KFC is om in Nederland van de huidige 53 fastfoodrestaurants er om en nabij 200 te maken. Voor KFC Rotterdam staat 2017 in het teken van de inmiddels geopende nieuwbouw van de vestiging in Barendrecht. Voor 2018 staat de opening van een vestiging in Spijkenisse in de planning.



GOLFEN, HET BEGON MET EEN GEINTJE

KFC Rotterdam is lid van de Businessclub van Golfbaan Hitland en doet mee aan de gezamenlijke Bedrijvencompetitie met de Golf en Country Club Capelle. Sterker: met zijn vaste maat Shane Erwich heeft Ron de Kok vorig seizoen (competitie 2016) de hoogste score van alle bedrijfsdeelnemers van Golfbaan Hitland behaald. Het golfen begon overigens ooit met een geintje. Ron: "Ik had op de manege van mijn dochter een keer een praatje met iemand. Hij begon over golf. Dat had ik nog nooit gedaan, maar leek me niet zo moeilijk. Dus ik zei tegen 'm dat ik het wel even voor zou doen. Dat vond hij goed en we gingen met een ploegje naar de baan. De eerste tien slagen heb ik het hele balletje niet geraakt. Toen ging hij en ik keek mijn ogen uit. Bleek het de pro Frank van Heesch te zijn, wist ik veel. Je begrijpt: dat was lachen. Maar ik had de smaak te pakken en ging, met een geleend setje van de buurman, onmiddellijk les nemen. Binnen vijf lessen had ik baanpermissie en binnen drie maanden speelde ik met Frank, die een goede vriend is geworden, een Pro Am toernooi in Ierland. Mijn handicap is nu 11,1."

'HET GAAT TUSSEN MIJ EN HET BALLETTJE'

Ron de Kok heeft het erg naar zijn zin op Golfbaan Hitland. "Ik ken de mensen daar en ze kennen mij. Ze zijn er allemaal even vriendelijk. De sfeer is erg gemoedelijk. Ook is men erg flexibel en altijd bereid iets voor je te doen."

De sport zelf stelt hem in staat het hoofd even leeg te maken. Dat is voor een ondernemer geen overbodige luxe. "Maar ik ben wel prestatiegericht. Het gaat tussen mij en het balletje en niks anders."

OPHUYSEN

EEN BEGRIP MET
JARENLANGE
ERVARING IN DE
PRINTERBRANCHE



SCHIEDAMSEDIJK 59A - ROTTERDAM
WWW.OPHUYSEN.NL

Technische Unie 



www.technischeunie.nl


sonopar
SINCE 1974

PHONE REPAIR SERVICE

Phone Repair Service is onderdeel van Kalkman Telecom

Vandaag de dag is een mobiele telefoon een essentieel onderdeel geworden van ons dagelijks leven.
Dat geldt niet alleen voor ondernemers. Ook particulieren willen graag 24 uur per dag bereikbaar zijn of
iemand kunnen bereiken in geval van nood.

Bent u ondernemer en heeft u ten alle tijden uw telefoon nodig, dan maken wij met extra spoed uw telefoon!

WWW.PHONEREPAIRSERVICE.NL



It's
finger lickin'
good



 **Strukton**
Worksphere

Kennis maken met bricks, brains & bytes

De wereld van morgen ontwerpen we vandaag. Bij Strukton Worksphere worden we gedreven door kennis. Dat zit in onze genen, in de hoofden en harten van onze mensen. Wij maken kennis door kennis te delen,	te ontwikkelen, toe te passen en daar weer van te leren. Zo creëren we, steeds weer, een innovatieve, gezonde, veilige, comfortabele en toekomstbestendige omgeving waar mensen kunnen werken, reizen en verblijven.	Strukton Worksphere: Clever Technology for Modern Life www.struktonworksphere.nl
--	---	--

Verhuizen of vervoeren? Bij ons huurt u kilometer vrij auto's en aanhangers



Autoverhuur D. Spek
www.autoverhuurdspek.nl

SUCCESVOL EN ONTSPANNEN GOLFEN

IS GEBASEERD OP EEN
DOORDACHT SPEL-SYSTEEM

Zo kan het ook werken in een bedrijf. Om het doel
te bereiken moeten soms meerdere uitdagingen
worden overwonnen. Wij kunnen u helpen bij

Strategie - Financiering - Bedrijfsovername
en de doelstellingen te realiseren

Claassen, Moolenbeek & Partners

Bedrijfskundig- en bancaire advies

✱ A N N O 1 9 8 3 ✱

Voor direct contact Robert Claassen 06 10 45 99 87

WWW.CMENP.NL/ROTTERDAM



Hoe scoort uw bar?

Voor horecaondernemingen is het steeds belangrijker om onderscheidend te zijn. Om hun gasten een ervaring te bieden die maakt dat ze graag terugkomen. Radder kan daarbij helpen.

Radder is een betrouwbare partner voor horecabedrijven van klein tot groot: van café tot restaurant, van theater tot hotel, van bedrijfskantine tot sportvereniging. We hebben meer dan 100 jaar ervaring in de branche en kennen de horeca als geen ander. Daardoor kunnen we u meer bieden dan drank alleen. We leveren ook kennis en kunde. Zo kunnen we adviseren over uw assortiment en zorgen voor een optimale samenstelling met dito rendement. Ja, zelfs als u uw concept wilt veranderen, kunt u voor advies bij ons terecht. Kortom, we zijn u graag van dienst om succesvol te zijn.

www.radder.nl



Radder schenkt succes

Voor wedstrijden,
competitie en
gezelligheid



**Samen leren, samen verbeteren,
samen presteren en samen vieren**
www.golfclubhitland.nl

Gloednieuwe lak voor uw auto, maar dan verwijderbaar

In iedere gewenste kleur, mat of glanzend, metallic of parelmoer uit te voeren.
Custom Coatings verfraaid uw auto niet alleen, maar beschermt ook de originele lak.



010 799 52 58 . CUSTOMCOATINGSBENELUX.NL


CUSTOM COATINGS®
B E N E L U X



Wij zijn op
zoek naar een
lokale manager

Is dit echt iets voor jou?
Bel 085 273 81 81

Het grootste netwerk van Zuidplas

Van ondernemers voor ondernemers. Sluit je aan en profiteer van vele voordelen

www.zuidplasbusinessplaza.nl

Zuidplas Business Plaza
Zaken doen met uw buurman



‘Dat is precies waar
Chain voor staat:
verbindingen leggen.’

Chain Technical Professionals

EEN NEUS VOOR TALENT

OP DE WERKVLOER VAN CHAIN TECHNICAL PROFESSIONALS KRIJGT HET BEGRIP 'ROOM WITH A VIEW' EEN EXTRA DIMENSIE. VANAF HUN WERKPLEK HEBBEN DE MEDEWERKERS EEN RIANT UITZICHT OP DE TERMINAL VAN ROTTERDAM THE HAGUE AIRPORT PAL VOOR DE DEUR EN HET VLIEGVERKEER OP DE START- EN TAXIBAAN ERACHTER. PRECIES NAAR DEZE BRUISENDE, INSPIRERENDE OMGEVING WAS DE TECHNISCH DIENSTVERLENER OP ZOEK, NADAT ZE IN 2015 HAD BESLOTEN OM HET VEROUDERDE KANTOOR IN DELFT TE VERRUILEN VOOR EEN NIEUWE LOCATIE IN DE REGIO ROTTERDAM, WAAR HET GROS VAN DE OPDRACHTGEVERS IS GEVESTIGD.



De dynamiek rond deze locatie op de bovenste etage van het nieuwe Cornerstone-kantoorpand tegenover de terminal van 'Zestienhoven' sluit naadloos aan op de ambities en professionaliteit die Chain wil uitstralen, aldus Nev Sijacic, die samen met Martin Markus en directeur-eigenaar Andy Schoemaker verantwoordelijk is voor de organisatie, acquisitie en het relatiebeheer. Want de groei zit erin en de vraag naar kundige technische professionals is onverminderd groot. Vooral naar die van Chain Technical Professionals, dat zich toelegt op het werven, rekruteren en beschikbaar stellen van technisch talent op MBO-plus-, HBO- en WO-niveau.

'PROVIDING GRIP, REALIZING AMBITIONS'

Andy Schoemaker: "Ons credo luidt: 'Providing grip, realizing ambitions'. Dat is ons DNA. Kort samengevat leggen wij ons toe op het ontwerp en supervisie van elektrotechnische- en werktuigbouwkundige installaties voor

projecten in complexe, veeleisende omgevingen, zoals bruggen, sluizen, tunnels, platforms en fabrieken. Ook verzorgen we het tekenwerk en de dataverwerking voor onze opdrachtgevers."

Chain onderscheidt zich vooral door vanuit een consultancy-gedachte van A tot Z invulling te geven aan de vraag van de opdrachtgever: vanaf het voorontwerp tot en met het uitvoeringswerk en de realisatie, in elke fase van het project. "Met onze technische professionals bieden wij de opdrachtgevers grip op hun projecten", legt Nev Sijacic uit. "Wij realiseren niet alleen de ambities van onze eigen mensen, maar ook die van de opdrachtgever, die zich met de inzet van onze professionals kan toeleiden op zijn core business en zijn projecten binnen tijd en budget kan opleveren."

GEDUCHTE SPELER

Chain Technical Professionals is een kwart eeuw geleden in Delft gestart als technisch tekenbureau.

In 2007 werd Andy Schoemaker directeur eigenaar. Onder diens leiding groeide het bedrijf uit tot een geduchte speler met 10 stafmedewerkers en circa 80 technische professionals op locaties in de oil & gas-sector (o.a. Shell, BP en Exxon), Marine & Offshore (scheepsbouw en platforms), netbeheerders (o.a. Tennet en Essent) en infrastructuur (voor o.a. bouwbedrijven, Rijkswaterstaat en andere overheden). Het werkgebied omvat de Randstad, Noord-Brabant en Zeeland.

VIER PIJLERS

De dienstverlening omvat vier pijlers. Als technical recruiter kan Chain het volledige werving- en selectietraject van technisch personeel voor de opdrachtgevers verzorgen. Op het gebied van engineering services verzorgt het o.a. technisch tekenwerk, fieldchecks, informatie- en documentmanagement. Project Services ondersteunt de opdrachtgevers met technische en leidinggevende capaciteit op projecten, waarbij desgewenst het hele projectteam in stelling kan worden gebracht. Zo leverde het bedrijf op het snelwegproject A4-Ketheltunnel de procesmanager, contractmanager, configuratiemanager en engineers en verzorgde het ook het tekenwerk.

Talent management, de vierde pijler, heeft de laatste jaren sterk aan belang gewonnen. Chain leidt zowel eigen medewerkers op als technisch personeel van opdrachtgevers. Andy Schoemaker: “Wij investeren flink in opleiding, coaching, training en motivatie van technisch professionals. Met die intensieve begeleiding onderscheiden wij ons echt van de concurrenten. Het is immers de grote vaste poule van technisch talent, waarmee Chain zijn reputatie heeft opgebouwd. De meeste mensen zijn bij ons in vaste dienst. Zij zijn ons kapitaal. Daar zetten we op in.”

VOORUITSTREVENDE MVO-BELEID

Onderscheidend is Chain ook met zijn vooruitstrevende MVO-beleid. Elk jaar worden

vier mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt gerecruteerd om die in het eigen gecertificeerde Autodesk-trainingscentrum op te leiden tot gediplomeerde tekenaars en in te zetten op projecten. Nev Sijacic: “Daarmee zijn we zeer succesvol. De meesten slagen erin om via ons begeleidingstraject een echte baan te verkrijgen als tekenaar, meestal bij onszelf of bij een van onze opdrachtgevers.”

Die scherpe neus en nauwgezette aandacht voor de harde en zachte skills van medewerkers werpen hun vruchten af. Want waar de concurrentie de afgelopen jaren flink in haar uitleencapaciteit heeft gesneden, kan en kan Chain stevast direct voorzien in de groeiende vraag naar hoogstaand technisch talent. “Wij zijn altijd kwaliteit blijven leveren met ons vaste-medewerkersbestand. Daarmee hebben we in de afgelopen jaren het verschil gemaakt. En daar plukken we nu de vruchten van.”

OOK AMBITIEUS OP DE GOLFBAAN

Dat de ‘Chainers’ zich ook op golfbaan graag laten gelden, zal niemand verbazen. Als fervente golfers vormen Andy Schoemaker, Nev Sijacic en Martin Markus het vaste Chain-team dat stevast meedoet aan de Hitland-bedrijvencompetitie. Ze zijn niet alleen dol op het ‘spelletje’, maar ook op de leuke, interessante contacten die ze opdoen tijdens de wandelingen op de golfbaan. Andy: “Het golfen is ontzettend leuk, je spreekt je relaties weer én je doet er nieuwe contacten op. Dat zijn drie vliegen in één klap.”

Elk jaar houdt Chain op Hitland ook zijn eigen relatie-event in mei of juni. Deze golfevents zijn stevast een doorslaand succes. Bij elke editie geven vele tientallen relaties gehoor aan de uitnodiging. Nev: “Mensen kijken er elk jaar naar uit. Niet alleen heeft iedereen het enorm gezellig, er komen mooie samenwerkingen uit voort. En dat is precies waar Chain voor staat: verbindingen leggen; schakel zijn tussen vraag en aanbod én tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers.”



Personeel voor horeca, catering & evenementen

Bediening | Evenementen | Keuken | Hostess | Bar | www.rentabutler.nl



BOTOX® & FILLERS

VANAF €55,-



BEAUTYFILLERS

INJECTABLES SPECIALISTS

MC STELLE HOOGVLIET 085 021 2012

BEAUTYFILLERS.NL



Uw baan catering perfect geregeld?

ladageevents
www.ladage-events.nl

ZEGRO

DE GROOTHANDEL VOOR HORECA • 1972 **45 JAAR** 2017 • WOKKER

HOLE IN ONE OP HOLE 19!

Schuttevaerweg 24, Postbus 10261, 3004 AG, Rotterdam-Spaanse Polder,
T. (010) 298 74 74, E. info@zegro.nl, www.zegro.nl

Uw totaalinstallateur met alle specialismen onder één dak.

Van Wijngaarden bv is een erkend installatiebedrijf op het gebied van loodgieterswerk, elektra en verwarming.

Ons bedrijf is sinds 1908 gevestigd in Nieuwerkerk a/d IJssel en staat bekend als een betrouwbare en solide partner waar het gaat om aanleg en onderhoud van alle technische installaties in en rondom uw woning.

Waarom Van Wijngaarden bv?

- ✓ Klantgericht en snelle service
- ✓ Vakkundige reparatie en installatie
- ✓ 24-uur servicedienst - 0180-313799

BUSINESSCLUB HITLAND

ZAKEN DOEN, ONTSPANNEN EN NETWERKEN MET EEN GEZELLIGE,
BRUISENDE EN ACTIEVE BUSINESSESSCLUB

ABN AMRO
ACTION SUPPORT
ACTUA GROEP B.V.
ADP NEDERLAND B.V.
ARZON ZONWERING EN ROLLUIKEN
B&O PRODUCTEN/BOUW B.V.
BOVERO
CHAIN GROUP TECHNICAL PROFESSIONALS
COMPAIR AIRCONDITIONING B.V.
DEKRA EXPERTS B.V.
DORTLAND EN VAN BEEM
EAGLE DEVELOPMENT
EBC NEDERLAND BV
ELECTROLUX HOME PRODUCTS
ETICOLL
FGH BANK N.V.
GEOCENSUS B.V.
GOOS COMMUNICATIEMAKERS
HYPOTHEKER
IGOLF/GOLF VERENIGING NEDERLAND (GVN)
INTERPARKING NEDERLAND BV
INTERSOFTWARE B.V.

KFC ROTTERDAM
LOMANS CAPELLE
MIK BEDRIJFSHUISVESTING
MOMMERS SCHOONMAAK
NATIONALE NEDERLANDEN
ORGA B.V.
PLAS HOLDING B.V.
PLOUM LODDER PRINCEN ADVOCATEN & NOTARISSEN
RADDER HORECARE BV
ROLLOOS SYSTEMS B.V.
RPS B.V.
R. STOMP ROTTERDAM HOLDING
SBA GOLF & GROEN B.V.
SEJKENS DEN OUDEN
SIR JOHN B.V.
STEDER GROUP B.V.
STRUKTON WORKSPHERE
TECHNISCHE UNIE B.V.
T.H.M.GAASBEEK B.V.
VAN DELFT INFRA
VAN DER SPEK UITVAART B.V.





Gloednieuwe lak voor het wagenpark, maar dan verwijderbaar
Steenslagbescherming, hogere restwaarde, mat of glans, mag gewoon door de wasstraat



010 799 52 58 . FLEETCOATINGS.NL

FLEET COATINGS®
B E N E L U X

GETTING THE JOB DONE



ANDERS DENKEN, ANDERS WERKEN
RUIMBAAN.NL



Vestiging Rotterdam
Kleine Beer 19
3067 ZW Rotterdam
Tel. +31(0)10 - 220 65 39

Vestiging Rotterdam Centrum
Groenendaal 251
3011 ZW Rotterdam
Tel. +31(0)10 - 741 02 09